

## E5

**Nadeska Alexis:** [00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y estás escuchando a Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de Chase Home Lending. Obtén herramientas adicionales excelentes e información útil para ayudarte a comprar tu primera vivienda al visitar [BeginnertoBuyer.com](http://BeginnertoBuyer.com).

En el último episodio, escuchamos mucha información sobre el rol de un asesor de préstamos para vivienda y entendimos por qué es tan importante ponernos en contacto con uno al comenzar el proceso de compra de una vivienda. Pero hay otras personas que todo comprador de vivienda por primera vez debería incluir en su equipo antes de empezar su búsqueda. Así que ahora vamos a enfocarnos en el rol de un agente de bienes raíces con la ayuda de uno de los mejores en la industria. Su nombre es Ryan Serhant, es un corredor de bienes raíces muy exitoso y ampliamente reconocido por sus colaboraciones con la televisión de la ciudad de Nueva York.

Encontrar al agente adecuado es muy importante porque te ayudará a lo largo de todo el proceso de compra. Te dará herramientas útiles, como información sobre las viviendas y los vecindarios que estás considerando, y te recomendará cómo hacer la oferta correcta para que puedas llegar a la etapa de la firma del contrato. Honestamente, algunos agentes terminan siendo parte de un sistema de apoyo emocional para ti, si las cosas se dificultan. Así que nunca subestimes la importancia de encontrar al agente adecuado antes de empezar tu búsqueda. Vamos a aprender más sobre el papel que desempeñará en tu camino hacia la compra de una vivienda.

**China Wheeler:** [00:01:13] Me llamo China. Me encuentro en el centro de Arkansas. Actualmente vivo con mi pareja y mis dos hijos, tengo un niño y una niña pequeña. Estamos alquilando [un apartamento] en una residencia para tres familias.

**Nadeska Alexis:** [00:01:25] ¿Cuándo empezaste a pensar por primera vez en comprar tu primera vivienda?

**China Wheeler:** [00:01:28] Probablemente diría que empecé a pensarlo en la universidad, pero no seriamente. Crecí con mucho espacio para correr y jugar dentro. Definitivamente quiero que mis niños tengan esa misma experiencia en su infancia. Ese es uno de los principales factores que me motivan a comprar una vivienda y no tener que preocuparme si mi casero va a vender la propiedad y tendré que mudarme o intentar alquilar el lugar perfecto. Cuando compre una vivienda, estaré satisfecha y en paz. De adulta, nadie en mi familia tenía su propia vivienda, así que definitivamente esto es algo fuera de lo común para mi familia y las personas más cercanas a mí. Sería un gran logro para mí. También sé que es una responsabilidad enorme.

**Nadeska Alexis:** [00:02:11] Como nadie en tu familia ha tenido su propia vivienda, ¿te sientes cómoda hablando con otros familiares o amigos de tus sueños de poseer tu propia vivienda para tu familia? ¿O es algo de lo que solo hablas con tu pareja, por ejemplo?

**China Wheeler:** [00:02:27] Definitivamente no es algo en lo que entraría en detalles con ellos, sino de lo que conversaría más con mi pareja. Pero siento que mi madre estaría orgullosa de mí. Siento que los demás podrían tomarlo como que si yo estuviera haciendo alarde de eso porque pude lograr algo que ellos no pudieron. Pero en realidad, ni siquiera sé si alguna vez tuvieron planes para ser propietarios de una vivienda. Sé que algunas personas no quieren ser propietarias de sus viviendas.

**Nadeska Alexis:** [00:02:47] Bueno, eso que dices es importante. ¿Verdad? Para algunas personas eso no es algo que quieran lograr o para lo que hacen planes, así que esa es una situación completamente diferente. ¿Cómo te sientes con respecto a la decisión financiera de comprar una vivienda? ¿Es algo que ya has estado planificando, para lo que has estado ahorrando y tienes una idea de lo que te podrías permitir con tu presupuesto?

**China Wheeler:** [00:03:08] Definitivamente es algo para lo que he estado ahorrando y planificando. Sé cuánto podría pagar en realidad.

**Nadeska Alexis:** [00:03:16] ¿Has involucrado a otra persona en este proceso hasta ahora? Has consultado con un asesor de préstamos para vivienda para ayudarte con las finanzas o con un agente de bienes raíces solo para ver qué es posible en el área que prefieres.

**China Wheeler:** [00:03:26] He hablado con un agente de bienes raíces. Es una amiga de la familia, así que no lo he hecho a nivel profesional. Hablamos de cosas pequeñas y le hice unas preguntas sencillas. Le pregunté cosas como “si encontrara una casa hoy ¿cuánto crees que costaría en un año?” Ese tipo de cosas porque estoy nerviosa por el aumento de los precios. No estoy segura de si estas son preguntas para el agente de bienes raíces o si debería hablar con un prestamista, pero me han dicho que te dan una lista de pasos que debes seguir. Solo quiero asegurarme de que no haya nada que me descalifique, pero siento que probablemente debería preguntar un poco más para ver qué opciones tenemos disponibles en esta zona. Probablemente mi siguiente paso sea ese: comunicarme con ellos, contactarlos y ver lo que ofrecen.

**Nadeska Alexis:** [00:04:10] China, cuando empiezas a buscar seriamente un agente de bienes raíces, un corredor para ayudarte, ¿hay algo en particular que quieras encontrar en esta persona?

**China Wheeler:** [00:04:21] Alguien muy receptivo. He escuchado muchas historias de terror sobre personas que no cumplieron con los plazos relacionados con las ofertas. Me gustaría alguien que tuviera mucha experiencia y simplemente conozca el mercado en esta zona. Recomiendo esas 2 cosas: muy experimentados y muy responsables.

**Nadeska Alexis:** [00:04:39] Me encanta lo claro que tiene las cosas China, en cuanto a lo que quiere en un agente de bienes raíces. Comenzar con una idea clara de lo que necesitas de tu agente es un gran punto de partida. Mencionó que quiere a alguien muy experimentado y también muy responsable. Ahora, cuando yo estaba buscando un agente de bienes raíces para ayudarme con mi primera vivienda, voy a admitir que estaba un poco confundida, porque no estaba segura de cuánta información se suponía que me proporcionarían durante mi búsqueda o incluso cuán involucrados estarían durante todo el proceso. Todo fue muy

nuevo e intimidante para mí. Pero finalmente aprendí que escoger a los profesionales adecuados afecta considerablemente tu experiencia de compra.

Me comuniqué con Ryan Serhant para pedirle asesoramiento. Es un corredor de bienes raíces muy exitoso, lo que significa que tiene algunas credenciales y responsabilidades adicionales como agente de bienes raíces. Tiene mucha experiencia trabajando con compradores, así que creo que será un excelente recurso para nosotros.

Ryan, comprar una vivienda por primera vez puede ser una experiencia realmente abrumadora, y si no tienes a alguien cercano con suficiente experiencia para guiarte mentalmente a lo largo de ese proceso, puedes terminar como lo hice yo la primera vez, es decir, navegando por Internet con todas las preguntas que tengas y quedarte aún con más dudas. Entonces, para evitar esto, ¿con qué tipo de asesores crees que alguien que quiera comprar una vivienda debería rodearse al inicio del proceso?

**Ryan Serhant:** [00:05:57] Ay, amiga, esa es una pregunta capciosa. Mira, le digo una serie de cosas a cada comprador. Primero, si son compradores de vivienda por primera vez, tienes que sentarlos y hacerles saber, ¿están preparados para gastar más dinero del que han gastado en todas sus vidas? Porque los compradores de vivienda por primera vez están acostumbrados a vivir en casa o son inquilinos. Y creo que no siempre entienden todos los costos que conlleva el proceso. No es solo un pago inicial. Hay costos de cierre, impuestos, cargos de mantenimiento que vienen después. Si están comprando una vivienda que necesita reparaciones, quiero decir, planeen pagar el doble del costo, etc. Una vez que les haya hecho ver esa realidad a los compradores de vivienda por primera vez, empiezo a hablar con ellos sobre esas asociaciones y me alineo con otros socios porque quiero que mis clientes sepan que no solo me tienen a mí, sino que también cuentan con mi ejército.

Por ejemplo, si tu compra no es en efectivo y necesitas una preaprobación, te presento a un empleado del banco excelente que te ayude con eso. O te presento a mi especialista de préstamos para vivienda. ¿Necesitas hablar con ellos de inmediato? Listo. Ellos te darán la preaprobación de un préstamo para que sepas exactamente lo que puedes gastar. Quizás puedas comprar una vivienda mucho más costosa de lo que anticipaste porque realmente no consideraste el dinero que tienes en el banco, cuáles son tus ingresos y qué tan bajas están las tasas. Y realmente lo que los bancos buscan es tu capacidad de cumplir con el pago mensual. Así que, si tienes ingresos altos, pero no tienes mucho dinero en el banco, quizás puedas pagar más de una vivienda porque las tasas están tan bajas que podrás hacer más de un pago mensual. Así que podemos adquirir esa casa con un garaje para 2 vehículos que no creías que podrías costear.

Desde ese punto, siempre los pongo en contacto con un abogado porque en la ciudad de Nueva York, todos los contratos se hacen a través de abogados. Incluso en otros estados que no los requieren, quieres tener abogados para que te ayuden y guíen a lo largo del proceso de contrato. Quieres profesionales que lo hayan hecho mil veces, solo para que puedas sentir que tienes a otras personas respaldándote. También los pongo en contacto, al menos inicialmente, con un buen inspector de viviendas que puede decirles qué buscar, cuáles son los problemas. Y depende de quién esté escuchando esto, pero dónde vivas y dónde estés buscando vivienda, hay cosas diferentes que debes tener en cuenta. Por ejemplo, si estás en

el sur de Florida, no solo necesitas tener un inspector general de vivienda, sino que también necesitas un inspector de moho y posiblemente un experto que lo elimine porque el clima es tan húmedo y lluvioso que el moho aparece naturalmente en la mayoría de las casas. Tienes que tener todo listo para eliminar preocupaciones y saber qué problemas detectar porque podría ser muy costoso solucionarlos, especialmente en un mercado de alta demanda. Me refiero a cuando los vendedores no quieren hacer ninguna reparación porque no necesitan hacerlas para poder vender, etc. Pero esos son los tres asesores principales con los que nos alineamos y asociamos.

**Nadeska Alexis:** [00:08:36] Guau, muy bien. Ya cubriste mucho terreno. Por otra parte, ¿deberían los compradores esperar que interactúes con ellos y con los asesores con los que los has puesto en contacto durante todo este proceso?

**Ryan Serhant:** [00:08:45] Sí. El trabajo en equipo hace que el sueño se haga realidad, así que no estoy ahí solo para abrir puertas, encender las luces y presentar una cifra. Soy tu asesor de bienes raíces. Soy tu vicepresidente de bienes raíces. Cualquier cosa que se te ocurra relacionada con bienes raíces y tu vivienda, soy la persona encargada de ese tema. Te pondré en contacto con todos, gestionaré ese proceso porque para eso son las comisiones realmente. No solo es entrar a una casa, presentar una cifra, conseguir que el vendedor la acepte, y el agente de bienes raíces se gana todo este dinero de repente. No, el agente está allí para guiar el proceso y ayudarte a superar absolutamente todo. Y ahí es donde se centra mucho de nuestro trabajo como asesores, como consultores, como mediadores cuando las cosas se dificultan, etc.

**Nadeska Alexis:** [00:09:31] Es bueno aclarar eso porque creo que muchas personas se sientan en casa y navegan por Trulia y Zillow y sienten que conocen bien el mercado, lo que hay disponible, y creen que quizás a veces pueden hacer esto solos. Entonces, ¿en qué etapa del proceso recomiendas que un comprador realmente empiece a buscar un agente? ¿Debería ser cuando solo estoy considerando comprar una propiedad por primera vez? ¿Debería ser cuando ya he navegado por Internet por meses y finalmente tengo todo listo para las visitas? ¿O cuando finalmente veo una vivienda que realmente me gusta y quiero hacer una oferta?

**Ryan Serhant:** [00:09:56] Mi respuesta a esa pregunta cambia cada año. A veces puedes ir a ver casas por tu cuenta y luego llevar a un agente para ayudarte a negociar cuando encuentres algo que te guste. Creo que nunca deberías ir a comprar una propiedad por tu cuenta porque tienes que recordar que vas al campo de batalla. El vendedor tiene un agente, a veces dos agentes, tienen abogados, están listos y quieren ganar. ¿Y vas a ir por tu cuenta? Es como David y Goliath. Así que siempre deberías llevar representación. Pero ahora, dado que el inventario es tan bajo en el mercado actual en el que estamos, tienes muy pocas probabilidades de poder ir a una vivienda presentando una oferta competitiva y ganar la licitación. No solo por el número, sino por las relaciones. La comunidad de agentes de bienes raíces en Estados Unidos es una de las comunidades conformadas por agencias más fuertes que existe. Más fuerte que los empleados del banco, más fuerte que cualquier otro tipo de vendedor porque dan sus vidas los unos por los otros y se respaldan entre ellos. Y quieres que el poder de esas relaciones esté a tu disposición. También quieres tener

acceso a los listados de viviendas que están a la venta pero no han sido publicadas. También quieres a alguien que haga esto todo el día, todos los días. Alguien que mientras estás en el trabajo te diga: "Oye, sé que te gustó esa casa y es hermosa, pero estos son los problemas de esa cuadra. Cómprala si quieres, pero estos son los problemas que hay en esa cuadra y esto es lo que viene". Hay cosas que surgen que quizás no sepas, por eso dicen que el comprador debe tener cuidado, pero si tienes un agente excelente contigo desde el principio, pueden colaborar para comprar la mejor propiedad al mejor precio, hacer que el proceso sea lo más fácil posible (aunque siempre será estresante). Y también te ayudará a recordar que comprar una vivienda no es un proceso de selección, en cuyo caso estarás buscando una vivienda toda tu vida. Es un proceso de eliminación. Y esa es una determinación muy importante.

**Nadeska Alexis:** [00:11:46] Al escucharte, me queda claro que algunos de los agentes con los que he trabajado obviamente no han sido los mejores porque sentí que no me ofrecieron todas estas cosas que acabas de mencionar. Eso es muy importante. ¿Y dónde se debería empezar la búsqueda del agente adecuado? Creo que todavía no hay un Tinder para los agentes.

**Ryan Serhant:** [00:12:01] Pregúntale a un amigo. Pregúntale a un amigo que acaba de comprar una vivienda o que acaba de vender una vivienda: "Oye, ¿te gustó tu agente de bienes raíces? ¿Fue bueno? ¿Lo fue? Muy bien, ¿puedes recomendarme? ¿Puedes ponerme en contacto? Eso sería genial. Quiero trabajar con alguien que haya hecho un buen trabajo con uno de mis amigos". Por último, está el dicho: el éxito genera éxito. ¿Hay una vivienda que te gusta en un área que se ha vendido recientemente? Comunícate con ese agente y dile que estás buscando una vivienda, que has visto que acaba de vender esa vivienda, que necesitas un agente de bienes raíces que te ayude con el proceso, que tienes todo listo, y quieres saber cuáles son los siguientes pasos. Trabaja con alguien que ya haya tenido éxito en el área porque va a tener esos listados de viviendas en venta no publicadas, va a conocer el proceso exacto. Así que puedes hacer una de las tres cosas.

**Nadeska Alexis:** [00:12:38] Muy bien, Ryan. Entonces, encontrar un agente es importante. Eres una de las primeras personas con las que un comprador de vivienda se comunicaría durante el proceso. Y luego, en lo referente a un asesor de préstamos para vivienda y un inspector de vivienda, por ejemplo, ¿cuándo crees que es importante que el comprador empiece a hablar con esas personas?

**Ryan Serhant:** [00:12:53] Definitivamente, quieres tocar los temas financieros antes de ver tu primera casa. Como Internet ofrece información tan detallada, puedes hacer recorridos virtuales, recorridos en 3D, puedes ver mucho sobre una casa desde tu computadora. No tienes que salir, correr, encontrar la casa y luego darte cuenta de que no puedes pagarla. Así que averigua cuánto puedes pagar, revisa el proceso de préstamo, siéntete realmente a gusto con los diferentes productos. Tal vez no necesites optar por una tasa fija a 30 años. Hay muchos otros productos de préstamo que puedes escoger para permitirte comprar la mejor vivienda que quieras por el pago mensual más bajo.

Es un buen momento para comprar viviendas. Me refiero a que nuestros padres pagaban del 10 al 16% en los 80. Mira lo que podemos pagar, como 3% menos. Es una locura. Y no

veremos esto eternamente. En los libros de historia se escribirá sobre lo bajas que eran las tasas de interés en los años 2010 y 2020, y de nuestra parte solo queda aprovecharlas. Así que deberías tener esas conversaciones lo antes posible. Y piensa en esto de la misma forma que lo harías con cualquier otra compra. Me refiero a que no entrarías a un centro comercial sin tu billetera. De la misma manera, no querrías salir a ver viviendas sin tu preaprobación. No podrás comprar nada ni sabrás lo que estás comprando y quieres tener esa certeza financiera. Así que lo antes posible.

**Nadeska Alexis:** [00:14:15] Muy bien. Ahora creo que a veces un agente puede verse muy bien en papel, un millón de propiedades vendidas en los últimos dos años, ser el número uno en el área triestatal. Pero para muchas personas comprar su primera vivienda también es una experiencia emocional, ¿no? Entonces, ¿qué tan importante es para ti encontrar a alguien que esté muy cualificado técnicamente y que también tenga la personalidad adecuada o un temperamento que se adapte bien al tuyo?

**Ryan Serhant:** [00:14:35] Puedes entrevistarte y hablar por teléfono con varios agentes. Los clientes me hacen esto todo el tiempo. Por el lado de la venta, entrevistarán a seis agentes y escogerán al que más les gustó y al que crean que es la mejor persona para el trabajo. Por el lado de la compra, también entrevistarán a un grupo de agentes y decidirán cuál será la mejor opción para ellos. Porque quizás seas el mejor agente, pero si tu personalidad no encaja con la de tu cliente, probablemente tampoco quieras trabajar con esa persona. Hay muchas personalidades, no solo existe un comprador mágico, sino que ese comprador tiene un esposo o una esposa. Tienen hijos, suegra, suegro, su hermano es un contratista general y un sabelotodo. Hay muchas emociones y personalidades diferentes con las que debes lidiar como agente. Y como comprador, quieres asegurarte de que estás escogiendo al agente que va a poder sobrellevar tu carga personal lo mejor posible.

**Nadeska Alexis:** [00:15:24] Una gran carga personal, bien dicho. Bueno, ¿qué tipo de preguntas recomiendas que un comprador por primera vez le haga a un agente para asegurarse de que tenga todas esas cualidades y, al mismo tiempo, detectar cualquier señal de alerta?

**Ryan Serhant:** [00:15:34] Si te reúnes con un agente por primera vez para hacerle preguntas generales, deberías comenzar con la principal: ¿cómo voy a pagar esto? También quieres saber si tienen un representante bancario hipotecario excelente con el que te puedan poner en contacto. Porque quiero saber para qué cantidad me pueden preaprobar y cuánto puedo pagar, y también quiero comprender el proceso de cierre. ¿Pueden ponerme en contacto con un abogado que pueda desglosar los costos de cierre? O tú también podrías revisar los costos de cierre. ¿Qué tipos de impuestos incluye esto? Y luego, bueno, ¿cuáles serán los costos una vez que haya comprado la vivienda? ¿Qué puedo esperar en mi primer año? ¿Correcto? Entiendo que tengo que pagar mi propia Internet, pero en esta ciudad, ¿tengo que pagar por el agua o es proporcionada por la ciudad? ¿Debo pagar por la calefacción? ¿Cuál es el costo promedio de la electricidad? ¿Tienes que hacer algún pago adicional por la recolección de basura? Hay muchos gastos que pueden acumularse y que realmente aumentan tu pago mensual.

Además de eso, también quieres hablar sobre áreas específicas, ¿verdad? Ubicación, ubicación, ubicación (como dice la cita inmobiliaria). ¿Cuál es la mejor ubicación para comprar? Estos son mis 3 mayores deseos: Necesito tener acceso a un parque cercano, mi hijo tiene que ir a una buena escuela y quiero estar a no más de 30 minutos de mi oficina. Porque todos tenemos que volver a la oficina ahora. ¿Dónde debería estar ubicado todo eso? Tengo un amigo que vive en esta ciudad y un buen agente podrá decirte: "Bueno, probablemente viva en esa ciudad por este motivo, pero las propiedades están sobrevaloradas allí. No te recomiendo que compres una propiedad allí porque creo que te arrepentirás". Sabes, quieres que te den todos los detalles. Ten cuidado cuando muestren pocas fotos. Me refiero a que si soy agente de bienes raíces y tengo una casa hermosa, le tomo fotos a todo el lugar y las publico porque eso me ayudará a venderla más rápido y por más dinero. Si solo muestro dos fotografías, es una señal de alerta de que hay algún problema en el resto de las habitaciones o espacios. Pero quizás eso es lo que buscas, quizás quieras algo que tenga que ser renovado totalmente y que no lucía bien. Muy bien. También es probable que tengas un poco más de flexibilidad con el precio de esa manera.

Pero deberías preguntar sobre los plazos. ¿Cuándo quiere cerrar el vendedor? ¿Lo quiere hacer lo antes posible? ¿Tienen que quedarse allí por 6 meses? A veces, tenemos clientes que se emocionan muchísimo, hacen una oferta y luego el agente nos dice: "Ay, me olvidé por completo, lo siento. Mi vendedor no puede cerrar la venta antes de 6 meses. ¿Está bien?" Y mis clientes responden: "Mi contrato de arrendamiento ya se venció, tenemos que mudarnos. No está bien. ¿Por qué desperdiciamos todo este tiempo?" Así que siempre pregunta sobre los plazos.

Pregunta sobre cualquier reparación, problema, gotera, fuga previas, sabes, tu inspector y tú van a hacer eso durante tu propio período de realizar la diligencia debida. De nuevo, para no perder tiempo, es importante preguntar esas cosas con anticipación porque quizás hay algo que no te favorece, y puedes tomar esa decisión con anticipación y ni siquiera seguir con todo el proceso de la oferta.

Esas son las dos más importantes porque te prepararán para el éxito al comprar la vivienda o al decidir no hacerlo. Eso es si estás viendo una casa en particular.

**Nadeska Alexis:** [00:18:15] Muy bien. Así que, digamos que he completado toda la diligencia debida. He encontrado un agente que realmente me gusta, ya pasaron algunas semanas de haber iniciado proceso y estoy trabajando en un mercado sobrecalentado. Vemos muchas guerras de licitación en este momento, pero ¿qué pasa si me arrepiento de haber contratado a mi agente? Compartiré un error que creo que cometí al principio del proceso. Me presionaron para usar el mismo agente que vendía la propiedad que yo estaba comprando. Claramente, eso fue un conflicto de intereses y causó un poco de dificultad en las negociaciones. Entonces, ¿en qué situaciones deberías empezar desde cero y buscar otro agente o cuándo deberías intentar resolver las cosas?

**Ryan Serhant:** [00:18:47] La relación agente-comprador es igual que cualquier otra relación, es decir, se basa en la confianza. ¿Pueden los corredores cometer errores? Sí, por supuesto. Si, por ejemplo, les preguntaste cuál era la superficie de la propiedad y te dijeron un acre, pero en realidad es medio acre, no lo tomes a mal. Tienen mil propiedades en sus cabezas y



esa información la habrías obtenido de todos modos. Pero las interacciones se basan en la confianza. Si tu agente te miente, es hora de reemplazarlo. Si tu agente hace que el proceso de compra-venta de una propiedad avance sin darte toda la información, pero no es la propiedad adecuada para ti, es hora de buscar a otra persona. Si el agente simplemente no sabe lo que está haciendo, si te das cuenta de que no está familiarizado con el área, que está fuera de su zona de confort, no te preocupes. No hace falta que seas amable. Esta es una decisión financiera importante para ti. Puedes trabajar con ellos, está bien, y si se esfuerzan mucho, es probable que se esfuercen mucho en el futuro, y quizás sea excelente trabajar con ellos. Pero quieres colaborar con los mejores en las zonas en las que quieres comprar. Quieres contar con la mayor protección posible. Piensa que es como un médico, ¿no? Te rompes el hombro. ¿Quieres ir a ver al tipo que va a hacer un trabajo decente y todo va a ir bien y, con suerte, lo reconstruye bien? ¿O quieres ir a ver al tipo que sabe lo que está haciendo, repara hombros todo el día, y lo ha hecho todos los días por los últimos 10 años y te brindará el mejor cuidado?

**Nadeska Alexis:** [00:20:01] Correcto.

**Ryan Serhant:** [00:20:02] Pero todo se basa en la confianza, la confianza, la confianza. Confianza, confianza, confianza. No puedo repetirlo lo suficiente.

**Nadeska Alexis:** [00:20:07] Sí, es un buen punto. Lamentablemente, a veces cuando ya estás tan metida en el proceso y todavía eres novata, sientes una cierta presión de quedarte con esa persona porque te da miedo perder esa propiedad.

**Ryan Serhant:** [00:20:17] Sí. La situación que mencionaste antes de que respondiera esa pregunta sucede todo el tiempo, cuando estás trabajando con un agente para comprar y luego sientes que tienes que usarlo para vender. Sabes, eso lo hacemos mucho, pero damos a nuestros clientes un descuento en la venta. Si compran conmigo, les ofreceré una comisión reducida durante la venta porque me gusta nuestra relación y quiero hacer lo que sea mejor para mis clientes. Y para ser honesto, muchas veces es mucho mejor si controlo ambos lados de la transacción (lo que están comprando y lo que están vendiendo) porque puedo manejar cualquier inconveniente que se presente en relación a los plazos, cualquier demora. Si tienes dos agentes que realmente solo están enfocados en un lado del trato, es como tener dos imanes, ¿verdad? Es inútil. Y vas a gastar más dinero para poder usar los servicios de un agente de bienes raíces, lo que no me parece que tiene sentido. Así que, siempre que haya un beneficio al usar al agente en dos tratos al mismo tiempo, creo que hay muchas razones que la hacen una opción excelente.

**Nadeska Alexis:** [00:21:13] Ese es un buen punto. Y mira, en algunos mercados, algunos agentes están más ocupados que otros. Estoy segura de que tu agenda está copada, que tienes muchos clientes. Pero, ¿en qué forma debería esperar comunicarme contigo al ser una compradora de vivienda por primera vez? Creo que la espera de una respuesta puede ser insoportable después de que has visto una casa que realmente te encanta, o acabas de hacer una oferta o contraoferta. ¿Con qué frecuencia y rapidez deberías esperar recibir noticias de tu agente durante el proceso?



**Ryan Serhant:** [00:21:35] Un agente de bienes raíces tiene el incentivo de vender. Quieren venderte algo porque no les pagas por hora, no les estás dando seguro médico. Solo ganan dinero cuando venden una propiedad. Por lo tanto, si no tienen una actualización importante que darte en torno al trato, no es porque no quieran dártela o porque te están ignorando. Es porque probablemente no la tienen. Pero cuando trabajo con compradores activos, me comunico con ellos todos los días de una forma u otra. ¿Correcto? Y saben que pueden ponerse en contacto conmigo cuando quieran. Sabes, especialmente los compradores de vivienda por primera vez. Compartirnos propiedades, hablar del proceso, "¿qué sucedió con esa? Oh, ¿dónde se vendió realmente esa? Oh, esta estará disponible el próximo lunes, ¿puedes salir hoy a las 3 en punto? Vamos". Tu agente debería estar en comunicación constante contigo. Eso es muy importante. Puedes mantener la comunicación de diferentes maneras. Tengo clientes que solo quieren comunicarse por mensajes directos. ¿Estás seguro de que no quieres comunicarte por mensaje de texto? He negociado las ofertas más grandes de la historia por mensaje de texto.

**Nadeska Alexis:** [00:22:32] Guau. En ese caso, tienes que adaptarte tú a tu cliente, ¿no? Por ejemplo, si eso es lo que quiero, pero tu te niegas y solo quieres hablar por teléfono, ¿es ese un motivo para que diga: "Lo siento, esta relación simplemente no va a funcionar"?

**Ryan Serhant:** [00:22:43] Sí. Eso suena muy intenso. También tienes que dejar que tu agente haga su trabajo y no quieres controlar cada movimiento que haga. Por eso los contratas y por eso trabajas con ellos. Si realmente les gusta coordinar las cosas contigo por email, entonces coordina por email y luego tomas el teléfono y los llamas si necesitas alguna aclaración.

**Nadeska Alexis:** [00:23:00] Muy bien. Ryan, gracias. Creo que nos has dado mucha información muy útil. Así que me encantaría si pudiéramos resumir esto, quizás con los 3 consejos más importantes, si pudieras resumir todo esto al escoger al agente de bienes raíces adecuado para ti.

**Ryan Serhant:** [00:23:11] Claro que sí. Diría que el consejo más importante es trabajar con alguien que conozca tu mercado ampliamente. Todo el tiempo veo a personas a las que les encanta su agente en su ciudad y quieren que su agente los ayude en otra ciudad. Es muy bueno tener una relación excelente, pero no te comprometas a trabajar solo con ese agente que ahora no sabe nada sobre el área a la que te mudas. Quieres trabajar con alguien que realmente conozca esa ciudad, esos detalles específicos, esos distritos, y tenga acceso a todos esos datos porque para eso estás usando a un agente. Para información, cosas que no puedes encontrar en Internet, al menos fácilmente.

El segundo consejo es trabajar con alguien que tenga tiempo para ti. Muchos agentes de bienes raíces están increíblemente ocupados y, a veces, los agentes más exitosos, y siempre soy víctima de esto, están demasiado ocupados para ti. Así que quizás quieras trabajar con el mejor agente y eso es genial. Y ese agente te dirá: "Sí, vamos a hacerlo." Al final de cuentas, ese es su trabajo. Pero si tiene otros 50 compradores en este momento, todos ofreciendo precios más altos que tú, entonces vas a ser la última llamada del día. Terminarás sintiendo el rechazo y con la sensación de que no te prestan atención. Y estarás percibiendo lo correcto: no te prestan atención porque tu presupuesto es demasiado pequeño. Esa es la

cruda realidad. Así que busca un agente exitoso con un par de años en el negocio que te trate como un gran VIP.

El tercero es asegurarte de que estás trabajando con un agente que ha vendido algo similar a lo que quieres encontrar porque sabrá qué buscar. Si estás buscando una casa para 2 familias porque quieres vivir arriba y alquilar la planta baja para obtener ingresos por alquiler, trata de buscar un agente que haya vendido algo así. No quiero decir que eso sea todo lo que venda, sino alguien que entienda específicamente lo que estás buscando y la zona en la que lo estás buscando.

Y, por último, el cuarto; sé que solo pediste tres, pero añadiría: trabaja con alguien que sea buena persona. Hay mucha gente mala y la vida es demasiado corta. Intenta trabajar con alguien que sea buena persona, amable, divertido. Al final del cuento, estás comprando una casa. Este no debería ser un proceso estresante ni molesto, debería ser divertido. ¿Verdad? Es como si te dijera: "Vámonos de compras a escoger tus nuevos atuendos". Es algo fantástico. Será una locura porque todos quieren esa ropa en particular, pero vamos a conseguirla. Diviértete un poco. Está bien, no pasa nada.

**Nadeska Alexis:** [00:25:27] Ryan, muchas gracias. La cuarta recomendación fue mi favorita. Muchas personas le dan un vistazo retrospectivo a este proceso y se quedan con un mal sabor de boca. Así que no estaría mal tener buenos recuerdos con tu agente. Apreciamos eso.

**Ryan Serhant:** [00:25:36] Sí, claro que sí.

**Nadeska Alexis:** [00:25:38] Recibimos mucha información útil de Ryan, y una cosa que él dijo que realmente quiero reiterar es que también deberías divertirte durante este proceso. Porque a final de cuentas, este es un gran capítulo emocionante que comienza en tu vida. Así que un poco de diversión está definitivamente permitido, y encontrar un agente útil y con el que te lleves bien marca una gran diferencia. Por eso también es muy importante recordar que tu agente está allí para guiarte a lo largo de todo el proceso. Busca a alguien con quien te sientas bien y alguien que conozca muy bien tu área, luego puedes colaborar con esa persona para armar un equipo excelente. En el siguiente episodio, profundizaremos en la búsqueda de viviendas. Hasta entonces, puedes aprender más en [BeginnertoBuyer.com](https://BeginnertoBuyer.com) y dejarnos una calificación o reseña dondequiera que escuches podcasts.

Beginner to Buyer es ofrecido por Chase y creado por Magnet Media. Nuestros productores ejecutivos son Keosha Burns y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Anna McClain, nuestro editor es Will Watts y Kelly Drake es nuestra asistente de producción.